

営業スキル向上勉強(#42)

2017年9月29日

書籍タイトル : また会いたい!と思われる人になる

名刺交換だけでは「人脈」にはなりません

今回この本を読んだ目的、きっかけ：

名刺交換、ビジネスにおいて初めて会う人とは必ずするものだ。

特に必要がない限り、そこでその人とはかかわりが無くなってしまう場合も多々ある。

しかし、それではもったいない。

それ以降にお付き合いすることで、仕事につながるかもしれない。

この著書の「名刺交換だけでは「人脈」にはなりません」を見て、

「なるほど。確かに…。では、どうすれば、「人脈」になるのだろうか」と思い、手に取った。

概要：

著者はもともと、吉本興業で芸人のプロデューサーやマネージャーをしており、その世界では

「こいつとまた仕事をしたい」「この人とまた会いたい」と一度、仕事をした人に思ってもらえるかどうかがとても重要だったらしい。

27歳で企画会社を立ち上げた時、とにかく出会う人に気に入ってもらって、かわいがってもらって、仕事をもらうことが大切だったそうだ。

そのために、まずは「キレイ」「かわいい」を売りにしようとした。しかし、それだけではなかなか人の心を引けなかったそうだ。「吉本興業」の名刺があるのとないのとでは、全く違うと言っていいだろう。

「どうしたら、覚えてもらえるのだろう」

「どうしたら、二度、三度と会ってもらえるのだろう」

色々と研究をしたそうだ。名刺を工夫したり、ハガキを書いたり、お土産を持っていったり、話を聞く努力をしたりしたのだ。結果として、たくさんの人脈を得たり、たくさんの人にたくさんのチャンスをもたらしたそうだ。

その上、幸せな時間、成長する時間、心地よい時間をいっぱい手に入れられたらしい。

だから、著者は今、研修講師として、

「どうせなら、愛される人間になろうよ」「また、この人に会いたいな」と思ってもらえる人になろうよと伝えているのだ。

確かに、人間関係、面倒くさいことも多々ある。

「好きな人とだけ付き合っていたい」

しかし、面倒くさそうな人でも付き合ってみると、意外に面倒見の良い人だったり、思わぬチャンスを与える人だったりすることもある。

あえて、自分から媚びる必要はない。ただし、自分の努力次第で相手が

「この人ともう一度、会ってみたい」「この人と仕事をしてみたい」と思ってくれることによって、幸運が向こうからやってくることだってある。面倒くさいのも人だけけれど、チャンスを持ってきてくれるのも人だったりする。

人生一回きりなら、ちょっとした工夫をするだけで、ちょっと行動を変えるだけで、愛されて、好きになってもらえて、チャンスをもたらえた方が絶対に得。

「また会いたい人になる」ということは、「今よりも幸せになれるきっかけをもらうこと」だ。この著書にはそういう人になるための心構えや方法が載っている。

参考にした点、気になる点

1. 「背筋を伸ばすと好感度は上がる」

姿勢のいい人には「オーラ」がある。

芸人さんには楽屋だとただのおっさんだったのに、舞台上上がった途端、「オーラ」をまとう人がいるそうだ。それは何故か、背筋がシャキッとしているからだ。

モデルさんとか、CAなんて職業の人は普段着でも、「この人、ただもんじゃない」オーラが出ている。理由は、やはり背筋だ。背筋が伸びているだけで、とても印象に残る。特に第一印象のインパクトがある。

しかし、姿勢は意識していないとすぐに悪くなってしまふ。

著者の場合、ほぼ毎日公園や研修の仕事があるので、一日のうち何時間はシャキッとしていられるそうだ。そうしているとやはり、オーラが出ていると言われるそうだ。たまたま著者は、姿勢を正しくする時間があるからいいが、それを意識しなくていい人は、つい姿勢が悪くなってしまふこともあるかもしれない。

そんな人たちは、壁に「姿勢を正しく」と書いて貼っておくといいだろう。

壁が恥ずかしいなら、トイレでもいい。意識するかどうかが大切だ。

また、時々、壁にピタッとかかとの後ろと背中をくっつけてみる。すると、正しい姿勢が分かる。それから、一日数時間は「見られる自分」を妄想でもいいから意識することだ。嘘でも「私は見られている」と信じて、姿勢を正しくする。

【姿勢がいいだけでも、オーラのある人になれる。日々、意識していることが肝心。】

2. 「ステキ！」

著者が大好きな女性に、ミキプルーンのトップ代理店の大ぞの千恵子さんという 60 代の女性がいるそうだ。

彼女の口癖は「ステキ！」だ。この言葉は、心が豊かでないとすんなり出てこないということを著者は彼女を見ていて気付いたそうだ。

「今度、北海道に行きませんか？すごくステキなホテルがあるんです」「まあ、ステキ」

「私の友人たちです」「まあ、素敵な方たちね」

「私の新しい本です」「あらステキ」

と、彼女は何にでも感動するのだ。相手をうらやむ心が先に出てくる人には、「ステキ」なんて言葉はすぐに素直に出てこない。

著者もマネして使ってみたら、自然に若い人たちが周囲に集まってきたそうだ。

最初は思い過ごしかと思ったそうだが、そうでもなかったそうだ。

「大谷さん(著者)といると、否定語をあまり使わないから前向きになれるんです」

「大谷さんという、なぜか元気になれるんです。何でも評価してくれるから」

絶対、「ステキ」効果に違いないと思ったそうだ。

人は誰でも自分の思いついたこと、自分のやっていることを評価されたい。だから、

「ステキ」と言われて悪い気はあまりしないはずだ。しかし、なんでもかんでも「ステキ」といってはダメだ。相手が一所懸命だとか、自分の事を考えてくれていると感じた時に使っているのだ。実際、そのような人は「ステキ」だ。

そして、繰り返しになるが、心豊かでなければこの言葉は素直になかなか言えない。

つい「でもね」とやってしまう。相手の素晴らしさを素直に受け止められる自分を使っておかなければならない。自分の心に余裕がないうちは、この言葉は使えない。相手の素晴らしさを素直に受け止められて、かつ、前向き考え方ができるようになったら、使ってみよう。

【「ステキ！」と声に出して相手に言ってみよう。それは人間関係をよくする、魔法の言葉。】

3. 「出会いを大切にできる人」

一期一会を大切にしてくれる人に、「また、会いたい」と思うのは当然。

著者は、日々たくさんの人と会う。講演会後の懇親会に参加したりすると、時には 100 枚近くの名刺を交換することもあるそうだ。

いくら一期一会を大切にしたいとはいえ、お手上げだそうだ。

絶対に顔と名前なんて一致しない。

しかし、著者の会社では名刺にメールアドレスが載っていて、許可してくれる人にはメールマガジンを送っているそうだ。このメールマガジンのおかげでつながっている

人もたくさんおり、一期一会を大切にしている人はメールマガジンに返信をくれるそう
うだ。それで話が弾んでまた会うことになる人もいるのだ。

これまで著者があった人で、一期一会を大切にすることはほんとうに名前を覚える努力
をするのだ。

例えば、故小渕恵三首相がそうだったらしい。著者の知り合いの記者が言うには、
「びっくりするくらい名前を覚えておられる方で、僕だって、一回しか会ってないの
に、次に会ったときには名前を呼ばれてびっくりしたよ」。そして彼は、思わず
「よく、名前を覚えてましたね」といったらしい。返ってきた言葉は、
「コツがあって、声を出して、その時にもらった名刺を読み上げることだよ」
出合いを大切にすることは、やっぱりまた会いたくなる。

**【次に会ったとき、名前を覚えてくれたらうれしいもの。声に出して名刺を読み上げ
たら、名前を忘れずにいられるかも。】**

感想

あとがきで著者は「いくら成功しても、いくら立派になったと言われても自分がいなくな
った後に、忘れられるだけの存在だと思うと少し切ない」と述べている。

まったくもって同感だ。

「あの人といると楽しかったんだよなあ」といったふうに懐かしんでもらえるくらいの人
になった方が人生ずっと楽しく過ごせるだろう。

苦勞も不幸もない人生なんてない。誰だってひとつやふたつ、あるいはそれ以上、心の傷
を持っている。けれど、それを背負って、責任を過去に持って行って、いつまでもぐちぐ
ち言い続けて、寂しい人生を歩くか、「どうせなら、笑いのある人生に変えよう」と思
うかは自分次第。

ダイヤモンドがダイヤモンドでしか磨けないのと同じように、人は人でしか磨けない。で
あれば、お互いに忘れられない人になって、お互いに磨き合える人生にチャレンジでき
たら、こんなにステキなことはないだろう。